



EESTI MAAÜLIKOOL
Majandus- ja sotsiaalinstituut

Kelly Orgusaar

**ETTEVÕTLUSE ALUSTAMIST AJENDAVAD TEGURID
HOBUTURISMI ETTEVÕTETE NÄITEL**

**DRIVING FACTORS FOR ENTREPRENEURSHIP FROM THE
HORSE TOURISM COMPANIES**

Bakalaureusetöö
Maamajandusliku ettevõtluse ja finantsarvestuse õppekava

Juhendaja: Kersti Aro, *MSc*

Tartu 2018

Eesti Maaülikool		Bakalaureusetöö lühikokkuvõte	
Kreutzwaldi 1, Tartu 51006			
Autor: Kelly Orgusaar		Õppekava: Maamajanduslik ettevõtlus ja finantsjuhtimine	
Pealkiri: Ettevõtluse alustamist ajendavad tegurid hobuturismi ettevõtete näitel			
Lehekülgi: 40	Jooniseid: 0	Tabeleid: 3	Lisasid: 2
Osakond / Õppetool: Majandus- ja sotsiaalinstituut			
ETIS-e teadusvaldkond ja CERC S-i kood: Arenguökonomika (S188)			
Juhendaja: Kersti Aro, MSc			
Kaitsmiskoht ja -aasta: Tartu 2018			
<p>Uurimisteema on uudne, kuna hobuturismi valdkonda ei ole väga palju uuritud. Ettevõtluse alustamine hobuturismi valdkonnas on aktuaalne teema, kuna hobuturism on üks võimalus maamajanduse mitmekesistamiseks ja maapiirkondade arendamiseks. Töö eesmärk on selgitada välja, millised on ettevõtlusega alustamise motiivid, võimalused ja takistused Eesti hobuturismiga tegelevate ettevõtjate näitel. Selleks korraldati personaalintervjuud hobuturismiga tegelevate ettevõtjate hulgas. Andmete analüüsil kasutati kvalitatiivset sisuanalüüsi. Töö tulemustest selgus, et valdavalt oli ettevõtluse alustamise motiivideks lisasissetulek ja peretraditsioonide säilitamine. Hobuturismiga tegelemise eelduseks pidasid ettevõtjad oma eelnevat kokkupuudet hobustega tegelemisel ja hobuturismiks sobivate hobusetõugude olemasolu. Samas kitsaskohaks hinnati aga anda kogemematust hobustega ettevõtluse algusaastatel ning tänasel päeval peamiselt turismist tingitud hooajalist tegevust ning kulutusi hobuste pidamisele ja treenimisele. Tõuke hobuturismiga tegelemiseks andis ka ümbritsev kaunis loodus ja avaliku sektori poolt pakutavad toetused. Takistustena nähti peamiselt tööjõupuudust, looduslike mõjutusi (üleujutused, tuleoht metsades jne) ja inimfaktorit (autode ja jalgratastega liiklemine hobumatkade marsruutidel). Järelduseks võib välja tuua, et kui ettevõtjatel on piisavalt tugevad motiivid ettevõtlusega alustamiseks, siis neid ei heiduta riskid ja ohud, mis ettevõtlusega kaasnevad.</p>			
Märksõnad: ettevõtlusega alustamise motiivid; hobuturism.			

Estonian University of Life Sciences Kreutzwaldi 1, Tartu 51006		Bachelor's Thesis	
Author: Kelly Orgusaar		Curriculum: Rural entrepreneurship and financial management	
Title: Driving factors for entrepreneurship from the horse tourism companies			
Pages: 40	Figures: 0	Tables: 3	Appendixes: 2
Department / Chair: Institute of economics and social sciences			
Field of research and (CERC S) code: Economics of development (S188)			
Supervisors: Kersti Aro, MSc			
Place and date: Tartu 2018			
Research is innovative because the field of horse turism is not much investigated. Starting horse turism enterprenuership is actual for diversification for rural economy and country region development. Reasearch topic is to find out which are the motives, opportunities and obstacles for starting enterprenueship in Estonia regarding already existing companies. For that was personally interviewed existing horse turism company leaders. For data analysis was used qualitative content analysis. As the result of analysis is extra income and keeping alive family traditions. The prerequisites for horse turism is entrepreneurs good experience handling horses and good breed of horses. However the weekness were evaluated by their own lack of experience with horses earlier days and today mostly seasonal expenses for food and training. The push for starting horse turism is surroundig nature and financial support of public sector. Main obstacles is mainly labor shortage, natural influences (floods, forest fire threat etc) and human factor (driving cars and bike etc). For conclusion can say that entrepreneurs have enough motives for starting enterprenuership and they do not hesitate risks and hazards which can apply by horse turism.			
Keywords: motives of entrepreneurship; horse tourism.			

SISUKORD

SISUKORD	4
SISSEJUHATUS	5
1. ETTEVÕTLUSE ALUSTAMISE MOTIIVID JA HOBUTURISM MAATURISMI OSANA	7
1.1 Ettevõtjate motiivid ettevõtlusega alustamisel	7
1.2 Ettevõtlusega alustamise võimalused ja ohud	10
1.3 Hobuturism maaturismi osana	15
2. EESTI HOBUTURISMI ETTEVÕTJATE MOTIIVID ETTEVÕTLUSEGA ALUSTAMISEL JA TEGELEMISEL	19
2.1 Valim ja metoodika	19
2.2 Hobuturismi ettevõtjate iseloomustus	20
2.3 Hobuturismi ettevõtlusega alustamise motiivid	23
2.4 Hobuturismi ettevõtjate nõrkused ja tugevused ettevõtte algusaastatel ja täna päeval	24
2.5 Hobuturismi ettevõtjate võimalused ja ohud ettevõtte algusaastatel ja täna päeval	29
KOKKUVÕTE	32
KASUTATUD KIRJANDUS	34
LISAD	36
Lisa 1. Intervjuu küsimustik	37
Lisa 2. Intervjuude kategooriad ja koodid	39

SISSEJUHATUS

Ettevõtlust pole mõistena kindlalt defineeritud. Sellele on mitmeid tõlgendusi, selgitusi ja arvamusi. Sarnaselt ettevõtluse mõistele on mitmed autorid kirjeldanud ettevõtluse alustamise motiive erinevalt. Mitmed motiivid, nagu raha ja ajaplaneerimise võimalus, mainivad kõik autorid. Ettevõtluse alustamisega kaasnevad mitmed võimalused ja takistused. Alustaval ettevõtjal on võimalus taotleda toetusi avalikust sektorist. Ettevõtja võimaluseks on veel luua koostöövõrgustik ning pakkuda teenuseid läbi koostööpartnerite.

Maamajanduse mitmekesistamine on Eestis olnud aktuaalne juba kümmekond aastat. Eesti Statistikaameti andmetel tööhõive põllumajandussektoris langeb, mille on ühelt poolt tinginud püsiv tööjõupuudus ning teiselt poolt sektori mehhaniseerimine. (TT0200: 2018) Samas elu- ja töökeskkond maapiirkonnas vajab elavdamist ning otsitakse lisaks põllumajandussektorile uusi väljundeid ettevõtlusega tegelemiseks ja töökohtade loomiseks. Selleks üheks võimaluseks on maaturism. Maaturism sobib eelkõige piirkonda, kus on piiratud võimalused tegeleda põllu- või metsamajandusega. Maaturismi üheks osaks on hobuturism, mille kesksed märksõnadeks on hobustega ratsutamine maastikul ja hobumatkad. Hobuturism pakub alternatiivset tegevust põllumajandusele ja ettevõtja põhitegevusele ning mitmekesistab oluliselt turistidele mõeldud vaba aja veetmise võimalusi. Töös on kirjeldatud hobuturismi ettevõtjate kogemusi ja eeldusi hobuturismiga kui ettevõtlusega alustamisel ning väliskeskkonnast tulenevaid võimalusi ja ohte, andes hea ülevaate tulevastele ettevõtjatele, millega tuleks neil ettevõtlusega alustamisel arvestada.

Käesoleva bakalaureusetöö eesmärk on selgitada välja millised on ettevõtlusega alustamise motiivid, võimalused ja takistused Eesti hobuturismiga tegelevatele ettevõtjate näitel. Töö vajalikkus seisneb peamiselt selles, et hobuturismi näitel pole vastavaid uuringuid tehtud. Hobuturism on Eestis väike ja kindlalt määratlemata sektor, mis tekitab inimestes aina suuremat huvi. Kaunismaa jt (2016: 23) uuringust selgus, et üle Eesti on 65 loomapidamise

tegevuskohta¹, kus ettevõtja tegeleb turismiga ja samas kasvatab hobuseid. Samuti on hobuturismi ettevõtjad ise huvitatud sellest, millised on käesoleva töö lõpptulemused.

Vastavalt uurimisprobleemile annab töö ülevaate Eesti hobuturismi ettevõtjate kogemustest ja motiividest ettevõtlusega alustamisel.

Bakalaureusetöö eesmärgi saavutamiseks on püstitatud järgmised uurimisülesanded:

- 1) Selgitada välja ettevõtlusega alustamise motiivid Eesti hobuturismi ettevõtete näitel.
- 2) Anda ülevaade maaturismi ettevõtluse eripäradest ja hobuturismist kui maaturismi osast.
- 3) Kaardistada hobuturismi ettevõtjate sisemised tugevused ja nõrkused hobuturismi ettevõtlusega alustamisel ning tänapäeval.
- 4) Kaardistada hobuturismi väliskeskkonnast tulenevad võimalused ja ohud hobuturismi ettevõtlusega alustamisel ning tänapäeval.

Töö jaguneb kaheks osaks lähtuvalt uurimisülesannetest, kus esimeses osas selgitatakse teoreetilist osa ja teises osas antakse ülevaade uurimistulemustest. Teoreetilises osas tuuakse välja ettevõtlusega alustamise motiivid, ettevõtlusega alustamisel väliskeskkonnast tulenevad võimalused ja ohud ning maaturismi ja hobuturismi eripärad. Allikateks on peamiselt raamatud ja erinevad artiklid. Töö empiirilises osas rakendatakse kvalitatiivset lähenemist, kuna see meetod võimaldab edasi anda uuritava kogemusi, küll aga ei saa uurimistulemuste põhjal teha üldistusi. Andmete kogumiseks viidi läbi poolstruktureeritud personaalintervjuu viie hobuturismi ettevõtjaga. Intervjuud salvestati ja hiljem transkribeeriti. Andmete analüüsil kasutati kvalitatiivset sisuanalüüsi.

Autor soovib tänada bakalaureusetöö valmimisele kaasa aidanud inimesi. Kõige suuremaks abiliseks oli töö juhendaja, Kersti Aro. Juhendaja töö ja vaev oli töö valmimisel hindamatu väärtusega. Samuti soovib autor tänada ettevõtjaid, kes olid nõus andma intervjuud. Ilma hobuturismi ettevõtjate abita poleks käesolev töö valminud.

¹ Põllumajanduse Registrite ja Informatsiooni Ameti (PRIA) põllumajandusloomade registrisse kantud loomapidamishoone, -rajatise või loomade pidamiseks piiritletud ala (loomi peetakse aastaringelt mingil laiemal alal looduses, milleks võib olla merelaid vms.) loomapidamise tegevuskoha esitab registrisse loomapidaja. (Põllumajanduse...2018c)

1. ETTEVÕTLUSE ALUSTAMISE MOTIIVID JA HOBUTURISM MAATURISMI OSANA

1.1 Ettevõtjate motiivid ettevõtlusega alustamisel

Ettevõtluse termin ei ole maailmas ühtselt defineeritud. Sellele on mitmeid vasteid vastavalt taustteadusele, milleks võivad olla psühholoogia-, sotsiaal- või majandusteadus. (Miettinen, Teder 2006: 32–35) Ettevõtluse taga on ettevõtja, kes võtab riski käivitada ja juhtida ärilist tegevust. Ettevõtja äritegevuse vahendiks on ettevõtte, mis on iseseisev majandusüksus ja mille tunnusteks on varade lahusus, raamatupidamine ning juhtimine. Tuleb leida vaid tegevusvaldkond, milles ettevõtte luua. (Arrak jt 2002: 125; 133) Käesolev töö on kitsendatud ärilisele eesmärgile orienteeritud hobuturismi ettevõtetele.

Üldjuhul juhib ettevõtja äritegevust eesmärgiga arendada oma ettevõtet ja teenida kasumit. Väikeettevõtte omaniku äritegevuse eesmärgiks on saavutada isiklikke sihte ja rahuldada äritegevusega pere vajadusi. (Miettinen, Teder 2006: 32–35) Ettevõtja kujundab ettevõtte mainet, seega on ta ettevõtte peegelpilt. (Johnsson, Karjalainen 1996: 13–15) Kehtiva äriseadustiku (2005) §1 sõnastusest lähtuvalt on ettevõtja füüsiline isik, kelle pidevaks tegevuseks on toodete või teenuste müük ning läbi kasumi teenimine. Tegutsema peab ta enda nimel ning läbi seaduses sätestatud äriühingu ehk läbi ühe ettevõtlusvormi. (Äriseadustik 1995, §1)

Ettevõtlusega kaasnevad erinevad hüved. Ettevõtja saab teenida raha ja tegutseda valdkonnas, mis on talle meelepärane ja millega tegelemine pakub talle rahuldust. Ettevõtlusega on võimalik teenida rohkem kui palgatööd tehes. Väikeettevõtja tegevusele lisanduvad veel otsene suhtlemine klientidega, töötajatega ja koostööpartneritega, mida ühiskonnas väärtustatakse, st suheldakse personaalselt. Samuti saab ta kiirelt võtta vastu otsuseid, kui on vaja olukordi lahendada. Puuduvad vahelülid (nõukogu, juhatus), kelle heakskiitu otsustamisel vajatakse ja kelle tõttu otsustamise aeg pikeneks. (Miettinen, Teder 2006: 80–82)

DeMers (2015) on välja toonud positiivseid külgi, miks olla ettevõtja. Ettevõtlus annab võimaluse ettevõtjal planeerida ise aega, tähtaegasid ja teha ettevõttes oma reeglid, kuidas müüa või kellega koos töötada. Ettevõtja teeb tööd rõõmuga, sest valdkond on temale meeldiv. Ettevõtja loob visiooni, kuhu just tema jõuda soovib ja viib seda ellu läbi ettevõtte. Ta saab lisaks aidata inimesi, luua neile töökohti ja luua oma meeskonna, mille läbi kohtub ettevõtja uute inimestega. Ta teenib kasumit, mida saab ise suurendada läbi enesearendamise ja saades nii oma ala eksperdiks. Ettevõtlus pakub ettevõtjale uusi väljakutseid iga päev, lisaks saab avastada uusi kultuure ja turgusid. Ettevõtjal on võimalik töötada, kus ta soovib, milleks võib olla kodu või hoopis suur kontor. Ta saab töötada üles oma toote või teenuse, mida turustada kõikjal ning seejuures saab asju kiiremini ära teha kui ta oleks töövõtja. Ettevõtjal on võimalus ehitada üles ettevõtte, millest rääkida lugusid ja jätta midagi ajalukku. Ettevõtluses on palju riske, kuid sellega on võimalik muuta maailma. (DeMers 2015)

Ettevõtjaks kujunemisel on mitmeid käitumuslikke omadusi. Mitmed autorid on välja toonud erinevaid motive, mis tulenevad osaliselt ettevõtjaks olemise eelistest. Lähtuvalt lähenemise käsitlemise käsitlusest on motiivid jaotatud nelja rühma:

- 1) isikupõhine käsitlus;
- 2) majanduslikku käitumist rõhuv käsitlus;
- 3) sotsiaal-kultuuriline käsitlus;
- 4) võrgustikest (kontaktidest) lähtuv käsitlus.

Ettevõtjate iseloomujooned ei ole üheselt kõigil ühesugused, kuid on mõningaid iseloomu omadusi, mis enamustel kattuvad. Isikupõhise käsitluse järgi on ettevõtjal soov kontrollida oma keskkonda ja saatust ning oluline on sõltumatuse- ja saavutusvajadus. Lisaks eelmainitule on neile iseloomulik veel orienteeritus võimalustele, innovaatus, enesekindlus, kindlameelsus, energilisus, enesemotivatsioon, visioon ning nad julgevad võtta riske ja elada ebakindluse tingimustes. Majandusteaduse traditsioonilisest käsitlusest lähtuvalt käitub ettevõtja ratsionaalselt ja omab ülevaadet turul toimuvast. Ta on teadlik, kuhu investeerida, kus on nõudlus pakkumisest kiiremini kasvamas. Kuna turgudel toimuv on pidevas muutumises ja mitmed tegevusalad on kujunemisjärgus või uued, puudub ettevõtjal turgudest objektiivne ülevaade, mille põhjal saaks ta fakti-põhiseid otsuseid langetada ja turul tegutseda. Sotsiaal-kultuurilises käsitluses on esikohal rahvuslik eripära või gruppide loomumoodid käitumismustrid. Võrgustikest lähtuva käsitluse kohaselt on ettevõtjaks kujunemise aluseks ettevõtte toimimiseks vajalik võrgustik. Ettevõtja loob ise

oma võrgustiku või kasutab ettevõtlusinkubaatorite loodud võrgustikku. Edukad ettevõtjad loovad kontaktide võrgustikke selleks, et kasutada ära ekspertide abi enda toote või teenuse loomisel. (Miettinen, Teder 2006: 63–66).

Kindlat teooriat ettevõtlusega alustamisel pole, seega saab välja tuua põhilisemad motiivid, miks alustatakse ettevõtlusega. Bouziane (2017) arvamusest lähtudes on põhjuseid põhiliselt kuus:

- 1) eneseteostus;
- 2) paindlik töögraafik;
- 3) asukohavabadus;
- 4) kriisist ülesaamine;
- 5) lisasissetulek;
- 6) vabadus.

Oma ettevõtlusega alustades ei ole reegleid ega piiranguid, mis takistaks alustaval ettevõtjal end tõestada ja areneda. Ettevõtlus pakub ettevõtjale paindlikumat töögraafikut. Ettevõtja saab, erinevalt töövõtjast, valida endale sobilikumat aega tegeleda tööga või eraeluga. Ettevõtlusega alustamine pakub asukohavabadust, mis eeldab seda, et ettevõtja saab tegutseda endale meelepärasemas keskkonnas, milleks võib olla linnaline või maaline piirkond. Inimesed otsivad lisavõimalusi, et veelgi rohkem raha teenida, milleks parim lahendus on ettevõtlus. Ettevõtjaks olemise puhul on suurimaks motiiviks vabadus. Ajaline ja finantsiline vabadus paneb suuresti inimesi mõtlema ettevõtlusega alustamisele. Sellisel juhul saavad nad tegeleda sellega, mis on neile meeldiv. (Bouziane 2017)

Samas Bouziane ettevõtluse alustamise käsitlus ei ole ainus raamistik. Altoni (2015) artiklist tuleb välja veel põhjuseid, miks inimesed alustavad ettevõtlusega. Alton on toonud välja viis motiivi ettevõtlusega alustamisel, millest kaks kattuvad Bouziane arvamusega. Altoni ettevõtjaks alustamise motiivideks on:

- 1) raha;
- 2) paindlikkus;
- 3) kontroll;
- 4) meeskonna töö;
- 5) pärand.

Ettevõtjana olles saab inimene ise otsustada, mis on tema ettevõttele parim. Alluvuses töötades on tal võimalik oma arvamust avaldada, kuid sellega ei pruugita arvestada. Ettevõtjal on kontroll kõige üle, mis ettevõtte siseselt toimub. Mitmed inimesed on loomult head juhid. Nad suudavad meeskonnas olla liidrid, kes motiveerivad meeskonda, et nende töö annaks parimaid tulemusi. Ettevõtjana on inimesel võimalus valida oma partnerid ise, et töötada parimas atmosfääris, mis omakorda annab suuremad võimalused saavutada häid tulemusi ettevõtte jaoks. Mitmed ettevõtjad soovivad luua pärandit, mida ühiskonnale edasi anda. Nende jaoks on oluline, et ettevõtja nimi seostuks brändiga, mida ta turule on toonud. Pärand on suurim põhjus ettevõtte loomisel, kuna pärand ja nimi kestavad ühiskonnas edasi kauem kui raha või kogemused. (Alton 2015)

Lindpär (2015) tegi küsitluse alustavate ettevõtjate seas. Ta uuris, mis olid nende ettevõtlusega alustamise motiivid. Vastajad tõid välja enim ajaplaneerimise, tegelemise oma hobiga, hea sissetuleku, eneseteostamise võimaluse, alternatiive palgatööle ja ühiskonnale kasulikkuse loomise. (Lindpär 2015)

Isikul, kes soovib tegeleda ettevõtlusega ja luua oma ettevõtet, on mitmeid käitumuslikke omadusi ja eeliseid. Mitmete autorite arvates võivad ettevõtjaks olemise eelised olla samaaegselt ettevõtjaks hakkamise motiivid. Ettevõtjaks hakkamise peamisteks motiivideks on pайдlikkus ja hea sissetulek. Kindlasti ka võimalus tegeleda meelepärase tegevusega. Ettevõtlusega võib kaasneda mitmeid väliseid võimalusi, kuid sellega võib kaasneda erinevaid riske, probleeme ja ohtusid, millega ettevõtja peab silmitsi seisma.

1.2 Ettevõtlusega alustamise võimalused ja ohud

Ettevõtluse võimalused ja ohud tulenevad väliskeskkonnast. Võimalused on ettevõtte jaoks erinevad hüvängud, mida ta saab enda jaoks ära kasutada. Ohtudega tuleb ettevõtjal arvestada, sest neid tal isiklikult muuta ei õnnestu. Ettevõtja, kes on otsustanud luua ettevõtte, peab langetama mitmeid otsuseid. Ettevõttele tuleb leida koostööpartnerid, luua reeglid ning leida vahendid ja algkapital. (Arrak jt 2002: 133)

Ettevõtlusega alustamist toetatakse info jagamisega ja personaalse nõustamisega. Eestis on mitmeid organisatsioone, kes toetavad ettevõtlust nii rahaliselt kui ka nõustamisega. Eesti

Arengufondi eesmärgiks on arendada Eesti majandust. Läbi oma tegevuse püüavad nad arendada ettevõtlikkust Eestis ning toetavad uusi äriideid. (Eesti Arengufond 2018)

Samas Eesti Arengufond pole ainuke organisatsioon Eestis, kust alustav ettevõtja võiks abi saada. Ettevõtjale on toeks seadusandjad, riigiametnikud, koolituste korraldajad, ettevõtlust toetavad muud organisatsioonid ja krediitiasutused. Lindpär (2005) on küsitluse (küsitleti alustavaid ettevõtjaid) põhjal nimetanud järgmisi võimalusi, mida alustav ettevõtja vajab ettevõtte loomisel:

- 1) ettevõtja tugirühm;
- 2) ettevõtjate edulood ja külastused ettevõttesse;
- 3) koolitused;
- 4) mõistvam suhtumine ametnike poolt.

Suurimaks ettevõtja tugirühmaks on tema lähedased ja perekond. Kuid ettevõtja vajab alustamisel mentorit või kogenud ettevõtjat, kes abistaks teda ettevõtte loomisel ja algusaastatel. Alustavat ettevõtjat inspireerib külastus erinevatesse ettevõttesse, nii suurtesse kui väikestes, kelle kasum on piisav, et ettevõtja saaks sellest ära elatuda. Inspiratsiooniks on veel ettevõtjate edulood ning lood ettevõtjaks olemise läbikukkumistest. Koolitustel soovitakse teada saada, kuidas ettevõtte finantse juhtida, kuidas hoida korras paberimajandus ja millised maksud ettevõtlusega kaasnevad. (Lindpär 2015)

Alustava ettevõtja peamiseks võimaluseks on algkapitali leidmine. Enamjaolt leiavad ettevõtjad algkapitali isiklikest vahenditest, kuid selleks on veel mitmeid erinevad finantseerimisallikad:

- 1) ettevõtja tutvusringkonna laenud;
- 2) pangalaen;
- 3) liising;
- 4) müüjate krediit;
- 5) riskikapitali fondid;
- 6) investorid;
- 7) väärtpaberite müük;
- 8) ettevõtluse toetused;
- 9) klientide ettemaksed;
- 10) faktooring.

Ettevõtja tutvusringkonna laenud on enamasti perekonna, tuttavate või sõprade laenud, millel pole kindlat tagasimakse tähtaega ega laenuintressi. Pangalaene jagatakse lühi- ja pikaajalisteks laenudeks. Määratluse aluseks on laenu pikkus. Peamiselt jagatakse laene vara soetamiseks või ehitiste rajamiseks või ehitamiseks. Liisingut kasutatakse peamiselt kontoritehnika või sõiduki soetamisel, kus liisingu ettevõtte ostab soetatava vara ja annab selle edasi rendile. Liising jaotub kaheks: kapitalirent ja kasutusrent. Mõlema puhul renditakse vara välja ja ettevõtte, kes rendib, maksab selle eest tasu. Kapitalirendi puhul läheb soetatud vara ettevõttele, kes vara rendib, aga kasutusrendi puhul läheb vara pärast lepingu lõppemist tagasi liisingu ettevõttele. Müüjate krediit ja klientide ettemaksed on sarnase põhimõttega. Müüjate krediit tähendab seda, et ettevõtja saab müüjalt kaupa või teenust, millega ei kaasne kohest tasumist. Klientide ettemaksed on vastupidiselt enne toote või teenuse kättesaamist makstud tasud, mida ettevõtte saab antud toote või teenuse valmistamiseks või osutamiseks enne lõplikku valmimist või üle andmist kasutada. Riskikapitali fondid, investorid ja väärtpaberite müügid on kõik raha eest saamine ettevõtte kaasomanikuks. Riskikapitali fondid (Eestis näiteks Eesti Arengufond) ja investorid investeerivad ettevõttesse saades nii kaasomanikuks, kuid väärtpaberitega tehakse ostu-müügi tehing. Kõikide eesmärgiks on läbi investeringu või ostu saada ettevõtte kasu korral sealt tulu. Faktooring on kolmas osapool toodete ja teenuste ostu-müügi tehingutel, kus faktooringufirma tasub müüjale ja nõuab ostjalt tehingu tasu. Sellise meetodiga kindlustab ettevõtja enda ettevõttele kindlama sissetuleku, sest on mitmeid ostjaid, kes ei pea tähtaegadest kinni või jätavad toote või teenuse eest tasu maksmata. (Miettinen jt 2008: 155–160)

Ettevõtluse alustamisel on võimalik taotleda ka toetust. Ettevõtte alustamise toetust on võimalik taotleda järgmistest asutustest või fondidest:

- 1) Ettevõtluse Arendamise Sihtasutuse (EAS) starditoetus;
- 2) Euroopa Struktuuri- ja Investeermisfondid;
- 3) Eesti Töötukassa toetus töötule ettevõtlusega alustamiseks;
- 4) KredExi käendatav stardilaen.

Alustavale ettevõtjale on EAS-i starditoetus hea lahendus, kuna starditoetuse peamine eesmärk on toetada alustavaid ettevõtjaid põhivara soetamisega, töötajate palkade ja palgamaksude finantseerimisega, turundusstrateegiate läbiviimisega ja rakendustarkvara soetamise või arendamisega. Euroopa Struktuuri- ja Investeermisfondid toetavad mitmeid

erinevaid tegevusvaldkondi, seal hulgas ka ettevõtlust. Eesti Töötukassast saab laenu taotleda isik, kes on täisealine ja on läbinud ettevõtluskoolituse, omab majanduslikku kõrgharidust või ettevõtja kogemust. Eesti Töötukassast toetuse taotleja peab olema töötu või tööotsijana registreeritud mittetöötav pensionär. Stardilaenu saavad taotleda kuni kolme aastased väikesed või keskmised ettevõtted läbi panga ning KredEx käendab stardilaenu seitsmekümne viie protsendi ulatuses. Stardilaenul ei pea tänu KredEx-i käendusel ettevõtte nii suures ulatuses oma varaga riskima kui tavalaeu korral. Eeliseks on veel, et alustavatel ettevõtetel pole aruannete põhjal ajalugu näidata, mida laenu taotlemisel esitada. (Eesti.ee 2018)

Lisaks eelpool nimetatud asutustele ja fondidele on ettevõtjatel võimalik toetust taotleda PRIA-st, kes vahendab Euroopa Liidu (EL) ühise põllumajanduspoliitika (ÜPP) toetusi põllumajandustootjatele ja teistele maapiirkonnas tegutsevatele juriidilistele isikutele. ÜPP teise sambasse kuulub maaelu arengu poliitika, mida iga EL liikmesriik või liikmesriigi piirkond rakendab oma maaelu arengukava 2014 – 2020 (MAK 2014 – 2020) erinevate meetmete (põllumajandusettevõtete tulemuslikkuse parandamise investeeringutoetus, ohustatud tõugu looma pidamise toetus, Leader-meede vms) kaudu. Eesti MAK 2014–2020 rahastab Maaelu Arengu Euroopa Põllumajandusfond ja Eesti riik. (Põllumajanduse... 2018a)

Eelnevalt mainitud ohustatud tõugu loomade pidamise toetuse eesmärgiks on hoida kultuuripärandit ja säilitada kohalikku geneetilist mitmekesisust. Toetatakse eesti vuti, eesti maatõugu veise, eesti raskeveo hobuse, tori hobuse ja eesti hobuse pidamist. Toetuse summad on määratud ühe looma või linu kohta aastas. Vutil on selleks neli, maatõugu veisel 315, eesti raskeveo hobusel 260 ning tori universaal, vana-tori suunal ja eesti hobusel 200 eurot aastas. Toetuse taotlemiseks peab loomade ja lindude geneetiline õigsus olema kontrollitav Veterinaar- ja Toiduameti poolt. (Põllumajanduse... 2018b)

Ettevõtte alustamise ja arendamise toetusele loob ettevõtluse alustamise võimalikuks ka atraktiivne looduskeskkond ja looduses liikumiseks loodud võimalused. Näiteks Riigimetsa Majandamise Keskus (RMK) on rajanud mitmeid õppe-, matka-, ratta- ja maastikusõiduradu ning telkimis- ja puhkealasid rahvusparkidesse, kaitsealadele, puhkealadele ja muudesse looduskaunitesse kohtadesse, mis annab võimaluse alustavale või juba tegutsevale ettevõtjale pakkuda teenust oma naabruskonnas RMK loodud radadel ja kohtades. (Riigimetsa... 2018)

Lisaks pakub alustavatele ja juba tegutsevatele maaturismi ettevõtjatele oma tuge MTÜ Eesti Maaturism (2018), kelle eesmärgiks on maaturismiteenuse pakkujate ühiste huvide esindamine. Ühtlasi pakub MTÜ Eesti Maaturism maaturismiga tegelevatele ettevõtjatele võimalust reklaamida oma teenuseid MTÜ Eesti Maaturismi kodulehel, kuuluda maaturismi võgustikku ning leida endale koostööpartnerid. (MTÜ... 2018c)

Ettevõtjal on palju erinevaid võimalusi, kuid ettevõtlusega kaasnevad samuti riskid ja ohud. Ettevõtjaid ohustavad lisaks ettevõtte sisemistele probleemidele ka välised ohud või kus üks tingib teise. Üheks nendest on läbikukkumise oht ja pankrot. Ettevõtja äriidee ning tegevuskava ei pruugi sobida kokku turul toimuvaga. Ohuks on samuti kokkupuude kuritegevusega ning omanikevahelised lahkkelid. Ettevõtlusega alustamisel tuleb eelnevalt mõelda kaitsemeetmetele, et vähendada varguste ja kuritegevuste ohtu. Kuna inividid on erinevad, siis tuleb arvestada, et mitme omanikuga ettevõtte puhul võib seal tekkida erinevaid arvamusi ettevõtte juhtimisel ja töötamisel. (Miettinen, Teder 2006: 82–89)

Algkapitali leidmine ja ettevõtte finantseerimine võib olla lisaks võimalusele hoopis oht. Olenemata sellest, et kohti on palju, kus kohast toetusi taotleda või laenu võtta, kuid alustaval ettevõtjal pole tihtilugu tagatist või aruandeid ette näidata. Kui pole kirjutatud head projekti, siis võidakse taotlused samuti tagasi lükata. Ettevõtja toote valik ja kujundus ning turustamine ei pruugi olla hea lahenduse turu jaoks. Ettevõtja peab lähtuma eelkõige turul toimuvast, et klientidele meele järgi olla ja ettevõtte saaks läbi selle tulu teenida. (Johnsson, Lasse 1996: 113–117)

Üldiselt on ettevõtjal võimalusi sama palju kui ohte. Kõik positiivne võib samal ajal olla hoopis negatiivne. Siiski on Eestis palju ettevõtjaid, kes on ohtudega saanud hakkama ja pööranud need enda jaoks võimalusteks. Ettevõtjal on võimalik leida algkapitali lisaks enda finantseerimise veel organisatsioonidelt, fondidest ja füüsilistelt isikutelt. Hobuturismi ettevõtjal on võimalik kasutada toetusi PRIA-st, koostööpartnerlust RMK-ga ning teiste maaturismi ettevõtjatega.

1.3 Hobuturism maaturismi osana

Turism üldeldiselt on inimeste liikumine ja reisimine. Turismiks loetakse, kui inimene viibib oma rutiinsest elukeskkonnast eemal puhkusel või mõnel muul põhjusel. Kui inimeste oma igapäevases elukeskkonnast eemal viibimine kestab kauem kui üks aasta, siis seda ei loeta enam turismiks. Maaturismi kohta pole ühtset ja kindlat mõiste selgitust, kuid siiski peetakse oluliseks eraldada maaturism turismis iseseisvaks valdkonnaks. Maaturismi iseloomustavad mitmed tunnused. Esiteks toimub maaturismi ettevõtluse tegevus maapiirkonnas, mitte linnas, kus arendatakse kohalikku maaelu. Maaturism tähendab tavaliselt väikeettevõtlust, kus klientidega suhtlus on personaalne. Maaturismi ettevõtjad elavad ise samuti maapiirkonnas ning enamasti isegi samal krundil või samas majas. Maaturism jaguneb turismivormideks, mida jaotatakse peamiselt klientide reisimotiivide põhjal (loodusturism, maaturism, rekreatsiooniturism jne). (Ardel 2015: 7, 19–26)

Maaturismiettevõtlus peab lähtuma, nagu iga ettevõtte, eelkõige ärilisest mõtteviisist. Ettevõtjate eesmärk on teenida kasumit ja tema edu eelduseks on koostöö. Ettevõtlus peaks rahuldama nii ettevõtja vajadusi kui ka klientide soovet. Maaturismil on suur roll maamajanduse ja maaelu arendamisel. Maaturismiettevõtluseks sobilikuimad asukohad on need, kus ei saa tegeleda põllu- ja metsamajandustootmisega. Väga head piirkonnad on veel looduskaunid äärealad ning ajaloo- ning kultuuripärandiga piirkonnad. Maaturismiettevõtlus mitmekesistab ja arendab maapiirkonda. Maaturismiettevõtluse kriitilisteks kohtadeks on hooajalisus, kliima ja investeeringute aeglane tasuvus. Olenevalt teenusest või tootest tuleb ettevõtjal aastaringselt tasuda ettevõtlusega seotud kulusid, kuid tulud tulevad ettevõttes ainult kõrghooajal. Seetõttu on maaturism sageli pigem ettevõtja kõrvaltegevus. Asukohale ligipääsetavus, rajatiste seis ja muu infrastruktuur määrab suures osas ära, kui palju peab ettevõtja investeerima selleks, et tal oleks üldse võimalik maaturismi tooteid või teenuseid klientidele pakkuda. Kuna investeeringud on enamasti suured, siis ettevõtte kasum investeeritakse uue ringiga taaskord ettevõttesse. (Sealsamas: 35)

Maaturismiettevõtlus rajatakse maapiirkonda, kus ettevõtte on kliendile midagi pakkuda. Kohalikele inimestele tavaline ressurss ehk vara võib olla kliendi jaoks midagi teistsugust ja põnevat. Maaturismi varadeks võib olla loodus, ajaloo- ja kultuuripärand, kohalikud

inimesed, infrastruktuur või muud ärikeskkonna omadused. Need varad võivad olla midagi sellist, mida ei leia mujalt, kui antud piirkonnast või mida on võimatu leida linnast. Looduslike ressursside alla võivad liigituda erinevad maastikud, poollooduslikud kooslused, rabad ja sood, bioloogiline mitmekesisus, ilmastik, asukoht, saared ja mererannik. Ettevõtte eeliseks on see, et klient saaks tulla koha peale ja nautida neid looduslikke ressursse, mitte ei peaks seda nägema piltidelt või auto aknast. Kliendi sooviks on võtta kiire elutempo kõrvale puhkus, kus ta saab nautida kõike seda, mida ta igapäevaselt ei näe. Ajaloo- ja kultuuripärandi ressurssideks on erinevad ajaloolised rajatised ja arhitektuur, maaelanike eluviis ja nende suhtlemistavad, maatöö, rahvakultuuritraditsioonid ja traditsiooniline toit. Inimestele pakub huvi kultuuripärand ja selle teadasaamine või siis järgi proovimine. Vastava ajastu rajatisele ja traditsioonilisele toidule ning eluviisile toetudes on kliendile võimalik pakkuda selle ajastu tunnetust. Kohalike inimeste motivatsioon, koostöövalmidus, oskused ja soovid on need ressursid, mis aitavad maapiirkonnas luua väärtust ja hoida alles looduslikke ning ajaloo- ja kultuuripärandi ressursse. Infrastruktuur ehk teed, elekter, vesi, kanalisatsioon jne, ei pruugi olla maapiirkonnas nii arenenud, seega saab seda kui ettevõtluse ressursina ära kasutada ettevõtja, et näidata kliendile teistsugust maailma, kus samuti inimesed elavad. Muud ärikeskkonna omadused on peamiselt teised ettevõtted (poed, bensiinijaamad, riigiasutused, politsei, meditsiin jne), kes aitavad kohalikel elanikel elada ja seal oma ideid ellu viia ning olla vajadusel neile koostööpartneriteks. (Sealsamas: 27–29)

Maaturismi ettevõtted puutuvad kokku hooajalisusega. Hooajalisus tähendab seda, et ettevõtetel on kõrghooaeg, millal kliendid neid massiliselt külastavad või teenuseid ja tooteid ostavad. Olenevalt maaturismi tegevusvaldkonnast, on kõrghooaeg nädalapäevade, nädalate või kuude lõikes. Enamasti on kõrghooajaks nädalavahetused ja suvekuud (juuni, juuli, august). Hooajalisus väljendub maaturismi ettevõtetes tööhõivena, investeeringutena ja hinnapoliitikana. Ettevõtetes on aastaringsed ja hooajalised töötajad. Kuna ettevõtte tegutseb aastaringselt, kuid kliendid käivad põhiliselt hooajal on investeeringutel pikk tasuvusaeg. Hinnapoliitikas kasutatakse strateegiat, et hooaja väliselt kehtivad ettevõttes teenustele ja toodetele hinnasoodustused. (Sealsamas: 30)

Hobusekasvatus nõuab ettevõtjalt, lisaks majanduslikele teadmistele, oskusi ja teadmisi hobustest ja nende pidamisest. Hobuturism kui üks osa maaturismist tähendab aktiivset aja veetmise võimalust. Kui ettevõtja pole ise spetsialiseerunud hobusekasvatusele ja soovib hobuturismiga tegeleda, siis parim soovitus oleks palgata ettevõtjal vastav tööjõud ning

konsulteerida Eesti Hobukasvatavate Seltsiga. Võrreldes teiste loomade pidamisega vajavad hobused erilisi tingimusi, mis on ühtlasi hobusekasvatuse riskikohaks. Peamiselt vajavad hobused mitmeid ehitisi. Tall peab olema kõrgem, suurem ja avaram, kui traditsioonilised laudad. Hobused ei tohi siseruumides omada omavahelist otsest kontakti ega neid ei tohi ohustada tehnika. Treenimiseks talvisel perioodil vajavad hobused maneeži ehk siseruumides olevat treeningplatsi. Hobuste tervise eest on vajalik hoolitseda, sest hobused kipuvad kergesti haigestuma. Hobuste nõrgimaks kohaks on jalad. (Kalvist 2001: 48–49)

Tänapäeval kasutatakse hobuseid peamiselt ratsahobustena. Enamasti rakendatakse nende tööd ratsakoolides või turismitaludes. Väga väikesel määral kasutatakse hobuseid tänapäeval põllutöödel. (Sealsamas: 49) Maaturismis peamiselt ratsutatakse hobustega maastikul. (European... 2017)

Hobuturismil on palju erinevaid vorme või pakutavaid teenuseid. Nendeks on kaarikusõidud, ühepäevased ratsamatkad, kus tullakse igal õhtul tagasi alguspunkti, mitmepäevased ratsamatkad, kus minnakse hobustega vähemalt üheks ööks või mitmeks ööks matkale vms. (European... 2017; Kaunismaa jt 2016: 33)

Kui maailmas on välja kujunenud eraldi hobuturismi tööstus, siis Eesti puhul on tegemist väikese sektoriga. Samas on Eesti hobuturismi mahtu ja suurust keeruline hinnata, sest turismiettevõtted, kes hobustega seotud teenuseid pakuvad, ei ole omavahel koondunud ega organiseerunud ning seetõttu puudub ülevaade, kas ettevõtjad kasvatavad ise hobuseid ja pakuvad samal ajal ka hobuturismiteenuseid. Paari aasta eest tehti Eesti hobumajanduse kaardistamise käigus hobumajandusest teadmiste ja selgituste saamise eesmärgil personaal- ja fookusgruupiintervjuud hobuste aretajatega ja kasvatajatega. Intervjuudest selgus, et Eesti hobuturismi sektori suuruse osas puudus intervjueritel üksmeel. Ühed arvasid, et hobuturismi teenuseid pakuvad väga paljud väikeettevõtjad, kuid teised arvasid, et arvatavasti on hobuturismi ettevõtjaid vähe, sest tegemist on väga hooajalise ja ilmast sõltuva valdkonnaga ning ka hobuturismi asukohad jäävad tavalisele turistile kaugeks. (Kaunismaa jt 2016: 33)

Mõningaid arve hobuturismi sektori suuruse kohta saab siiski välja tuua kahele andmeallikale tuginedes. MTÜ Eesti Maaturismi (2018) kodulehel reklaamib end üheksa ettevõtjat, kes pakuvad oma turismitalus ratsutamisteenust ning 66 ettevõtjat pakuvad lisaks

oma turismiteenusele koostööpartneri ratsutamisteenust. Kaunismaa jt (2016: 23) uuringust selgus, et üle Eesti on 65 loomapidamise tegevuskohta, kus ettevõtja tegeleb turismiga ja samas kasvatab hobuseid. Kokku on PRIA andmetel üle Eesti 995 tegevuskohta, kus kasvatatakse 10 376 hobuslast (peamiselt hobuseid) ja seda eelkõige aretuse eesmärgil (2015. aasta andmed). (Kaunismaa jt 2016: 22; MTÜ...2018a; MTÜ... 2018b; Põllumajanduse... 2018c)

Turism üldiselt on inimeste reisimine ja maaturism on täpsemalt inimeste reisimine maapiirkonda. Hobuturism, mis hõlmab hobusekasvatust, kuulub ühe vormina ja alternatiivse tegevusena maaturismi tegevusvaldkonda. Hobuturism maaturismi ühe osana ja variandina mitmekesistab maaettevõtlust ja arendab maaelu. Hobuturismi ettevõtja peab olema teadlik valdkondadest nagu majandus, raamatupidamine, ettevõtlus, maaturism, hobusekasvatus. Hobuturismi ettevõtja riskideks lisanduvad hobusekasvatusel hobuste haigused ja ranged pidamistingimused ning maaturismi poolelt investeeringute aeglane tasuvus ja hooajaline tegevus.

2. EESTI HOBUTURISMI ETTEVÕTJATE MOTIIVID ETTEVÕTLUSEGA ALUSTAMISEL JA TEGELEMISEL

2.1 Valim ja metoodika

Töö empiirilises osas kasutati kvalitatiivset meetodit. Andmete kogumise meetodiks valiti poolstruktureeritud personaalintervjuu, kuna ettevõtjate motiive, väliskeskkonnast tulenevaid võimalusi ja ohte on küll uuritud, kuid mitte väga palju hobuturismi ettevõtjate kogemuse näitel. Parimaks variandiks saada kvaliteetset infot ettevõtjate kogemustest, oli luua nendega isiklik kontakt ning teha intervjuu. Poolstruktureeritud intervjuu valiti meetodiks, kuna sellega oli vajadusel võimalik esitada intervjuueeritavatele lisaküsimusi, muuta küsimusi paindlikumateks, küsida küsimusi vabamas vormis ning anda küsimustele täiendavaid lisaselgitusi (Õunapuu 2014: 171). Uuritav teema on tundlik, kuna põhineb ettevõtjate isiklikel kogemustel ja motiividel. Välja on toodud ettevõtjate reaalse elu situatsioonide põhjal nende hobuturismi ettevõtte rajamise motiivid, sisemised tugevused ja nõrkused ning väliskeskkonnast tulenevad võimalused ja ohud. Kuna see info on detailide rohke ja nõuab palju selgitamist, siis personaalintervjuu aitas seda kõige paremini saavutada. Personaalintervjuul on omad nõrgad kohad. Nimelt, ei pruugi intervjuueeritavatel kohe kõik elukogemuslikud seigad meenuda ning vastused võivad jääda lünklikuks.

Poolstruktureeritud personaalintervjuu jaoks koostati küsimustiku kava, mis on toodud lisas 1. Küsimustiku kava moodustati lähtuvalt käesolevas töös püstitatud kahele viimasele uurimisülesandele.

Poolstruktureeritud personaalintervjuu valimisse kuulusid hobuturismi ettevõtjad. Hobuturismi ettevõtjate nimed saadi MTÜ Eesti Maaturismi (2018) kodulehelt rubriigist „aktiivne puhkus/ratsutamine (hobused kohapeal)“. (MTÜ... 2018) Kuna hobuturismi ettevõtjad on vähe, siis kontakteeruti kõigiga e-posti või telefoni teel, et saada nõusolek intervjuueerimiseks ning seejärel kokku leppida kohtumine. MTÜ Eesti Maaturismi kodulehel on üheksa ettevõtet, kellelt intervjuud paluti, kuid intervjuu tehti viiega. Põhjusteks, miks kõiki ei intervjuueeritud, oli:

- 1) intervjuust keeldumine;
- 2) ajapuudus;
- 3) hobuturismi tegevuse lõpetamine;
- 4) ettevõtja ei tegele hobuturismiga (antud kodulehel oli vale info).

Kuna valim on väike, siis ei pruugi see väljendada kogu hobuturismi ettevõtlusega alustamise motiive ega väliskeskkonnast tulenevaid võimalusi ja ohte.

Ettevõtjaid intervjueriti neile sobivaimas kohas, kas intervjueritute kodus või nende lähimas linnas kohvikus. Intervjuu kestis keskmiselt 25 minutit. Kõige lühem intervjuu kestis 12 minutit ning kõige pikem üks tund ja 42 minutit. Intervjuud viidi läbi 2018. aasta märtsi esimesel poolel. Intervjueritutele tagatakse anonüümsus ning käesolevas töös on kasutatud selleks ettevõtjate kodeerimist (ettevõtja A, ettevõtja B jne). Intervjuud salvestati diktofoniga ning hiljem transkribeeriti. Intervjuu transkriptsioonide kogupikkuseks oli 63 lehekülge (1,5 reavahe, 12 suurus font ja rööpjoondus). Intervjuud transkribeeriti sõna sõnalt.

Andmete analüüsil kasutati kvalitatiivset sisuanalüüsi. Transkribeeritud teksti mitmekordsel lugemisel joonistusid välja lähtuvalt uurimisküsimustest teemad (intervjueritute ühised arvamused), mis võrdsustati koodideks. Teksti kodeerimise protsessi käigus tekkinud kategooriad ja koodid on toodud lisas 2.

Kuna uuringu valim on väike, toodi ühtsete arvamuste kõrval välja ka eriarvamused. Töös esitatud transkriptsioonid on esitatud kursiivis. Intervjuu väljavõttes märgistus (---) tähistab lühendatud tsitaati ehk see tähendab seda, et osa lausest või lausetest on märgistuse koha pealt välja jäetud.

2.2 Hobuturismi ettevõtjate iseloomustus

Intervjueriti viit ettevõtjat, kelle põhi- või kõrvaltegevuseks on hobuturism. Ühel ettevõtjal on hobuturism põhitegevusala (ettevõtja peab puhkeküla ja korraldab laagreid) ning neljal kõrvaltegevusala. Nende nelja ettevõtja peamiseks tegevusalaks on hobusekasvatus, puhkemajandus või lõbustus- ja vaba aja tegevused. Hobusekasvatusega on ettevõtjad tegelenud 20 ja enam aastat ning suurema osa ajast hobuturismi teenust pakkunud. See

omakorda tähendab, et intervjueeritud ettevõtjatel on pikaaegne kogemus hobuturismi valdkonnas, kuid hobuturismiga alustamise positiivsed momendid või kitsaskohad võivad mõneti olla ununenud. Ettevõtlusvorm ning hobuturismi müügitulu osakaal ettevõtja kogu aastasest müügitulust on välja toodud tabelis 1.

Tabel 1. Intervjueeritud ettevõtjate üldandmed

Ettevõtja	Ettevõtlusvorm	Ettevõtte tegutsemise aeg, aastat	Hobuturismi müügitulu ettevõtte müügitulust 2017. aastal	Hobuturism on põhi- või kõrvaltegevus
Ettevõtja A	Osaühing	21	100%	Põhitegevus
Ettevõtja B	Osaühing	20	40–60%	Kõrvaltegevus
Ettevõtja C	Osaühing	22	~ 2%	Kõrvaltegevus
Ettevõtja D	Füüsilisest isikust ettevõtja	25	~ 30%	Kõrvaltegevus
Ettevõtja E	Füüsilisest isikust ettevõtja	20	~ 10%	Kõrvaltegevus

Ettevõtjate pikaaegse tegutsemise aja jooksul on hobuturismiteenused ettevõtjatel välja kujunenud ja pidevalt täiustunud. Hobuturismile kohaselt pakuvad kõik ettevõtjad peamiselt ratsamatku maastikul ja looduses. Ratsamatkad kestavad ühest tunnist kuni mitme tunnini. Ettevõtja B ja ettevõtja D pakuvad kõige pikemaidsid matkasid, mis kestavad maksimaalselt terve päeva. Ratsamatkasid viiakse läbi giidi või treeneri juhendamisel ning grupi suurus on kuni kümme inimest. Ratsamatkasid viiakse läbi ainult kogenud ratsutajatega, kuna hobuste juhtimine ja ohjeldamine on oluline maastikul, kus hobused võivad väga kergesti ehmuda või inimeste jaoks ootamatult käituda. Ettevõtja A pakub lisaks ratsamatkadele ka hobustega jalutamist algajatele. Jalutamine toimub talu juures platsil, kus treener hoiab hobusest kinni ja talutab hobust koos ratsanikuga. Ettevõtja D pakub algajatele ratsanikele ühe tunnist maastikul ratsamatka, kus treenerid on grupiga kaasas, et vajadusel abivajajaid aidata. Kõikidele huvilistele pakuvad enamus intervjueeritustest suvel vankrisõite ja talvel saanisõite. Ettevõtja B pakub ratsanikele teenuste paketti, kus lisaks ratsamatkadele pakutakse mitme päeva ööbimist. Ettevõtja E ja ettevõtja A teenuste hulka kuuluvad veel ka lastele suunatud ratsalaagrid. Teenused on aja jooksul muutunud enamasti põhjusel, et klientide rahulolu suureneks. Samuti lähtutakse hobuste ja ratsanike heaolust teenuse osutamisel.

Teenuse pakkumisel vajavad ettevõtted hobuseid. Intervjueeritud ettevõtjatel on erinev arv hobuseid ja erinevat tõugu hobused, mis on välja toodud tabelis 2. Ettevõtja A on parim näide sellest, et teenust on võimalik osutada väga väikese arvu hobustega. Kõiki hobuseid ettevõtetes ei kasutata teenuse osutamisel, sest on hobuseid, kes on teenuse pakkumiseks liiga vanad või hoopis liiga noored. Noored hobused on vaja välja õpetada enne kliendile üleandmist, seega ei saa nendega enne vastavat vanust teenust pakkuda. Ettevõtjad tegelevad lisaks teenuste pakkumisega hobuste aretamisega ehk hoolitsetakse puhtatõuliste hobuste juurdekasvu eest.

Tabel 2. Intervjueeritud ettevõtjate hobuste arv

Ettevõtja	Hobuste arv ettevõttes	Hobuste tõud
Ettevõtja A	5	Erinevad tõud
Ettevõtja B	40–50	Islandi hobune
Ettevõtja C	14	Eesti hobune, tori hobune ja eesti raskeveo hobune
Ettevõtja D	Üle 200	Eesti hobune
Ettevõtja E	64	Eesti hobune

Ettevõtetes pakutakse hobuturismi teenuseid aastaringselt. Kuigi kliendil on võimalik külastada ettevõtteid igal ajal, siis on hobuturismi teenuste pakkumise kõrghooaeg siiski suvi. Inimesed enamasti puhkavad suvel ja suvi on soe. Nendel põhjustel on enim kliente suvekuudel (juunis, juulis ja augustis). Näiteks ettevõtjal D algab kõrghooaeg juba mais ja lõpeb septembris-oktoobris. Kui talv on lumine, siis ettevõtjatel on samuti rohkem kliente, kui lumevabal talvel. Nimelt saab lumel saaniga sõita ja klientidele meeldib selline meelelahutus.

Hobuturismi ettevõtteid külastab keskmiselt kuni sada klienti aastas. Ettevõtjal D ulatub klientide arv üle saja. Kõik intervjueeritud töid välja, et statistikat nad teinud ei ole ja numbrid on umbkaudsed. Samuti mainiti ära, et igal aastal on klientide arv väga erinev, mille suurimaks muutuse põhjuseks on ilmastik. Klientide arvulisus on vastavuses hobuste arvuga. See tähendab, et ettevõtjatel ei ole võimalik teenindada kliente rohkem kui tal on võimalus, sest hobuseid on piiratud arv. Hobuturismi ettevõtteid külastavad peamiselt eestlased, kuid on ka välismaalasi. Erandiks on ettevõtja D, kellel suurem osa klientidest on välismaalased, peamiselt soomlased. Ettevõtja B juures käib samuti palju kliente Soomest, kuid see ei ületa

nii väga Eesti klientide külastuste arvu. Hobuturismi ettevõtteid on külastatud veel Saksamaalt, Itaaliast ja Venemaalt.

Hobuturismi ettevõtjad turundavad end peamiselt kodulehe kaudu. Nad kõik on interneti keskkonnas leitavad ning nende tegemisi ja teenuste kirjeldusi on võimalik sealt lugeda ning nendega tutvuda. Ettevõtja B tõi välja veel selle, et nemad on ainukesed, kellel on islandi hobused ning see on nende viisiks, kuidas teiste seas rohkem silma paista ja eristuda. Ettevõtja C korraldab lisaks turismile ratsavõistlusi, et turismitalule rohkem tuntuks koguda.

Erilisi tulevikuplaane hobuturismi ettevõtjad ei avaldanud. Ettevõtja E plaanib luua eraldi ettevõtte, kus hakatakse tegelema hobuturismi tegevusvaldkonnaga ning ettevõtja C soovib suurendada oma praegust hobuturismi kompleksi. Kõigi peamiseks eesmärgiks on edasi tegutseda ja lahendada ära probleemid, mis neil ettevõtte siseselt on.

2.3 Hobuturismi ettevõtlusega alustamise motiivid

Hobuturismi ettevõtjad olid eelnevalt tegelenud ettevõtlusega teistes valdkondades. Enamasti oli ettevõtjatel hobuturismiga alustamine juhus või arenes hobist ettevõtlus. Enne hobuturismiga alustamist olid kõik ettevõtjad eelnevalt isiklikult hobustega kokku puutunud või oli perekonnas vanematel põlvkondadel hobuste vastu suur huvi.

Ettevõtja B puhul oli tegemist spontaanse otsusega. Nendele pakuti võimalust, et nad ostaks endale 16 islandi hobust välismaalt ja koheselt otsustati, et haaratakse võimalusest kinni ning lisatakse sellega olemasolevale ettevõttele veel üks teenus. Ettevõtjal B oli hobuturismi ettevõtlusega alustamise motiiviks lisisissetulek. Samal motiivil alustas hobuturismi ettevõtlusega ettevõtja A. Lisaks oli ettevõtjal A olemas ideaalne maakoht hobuturismi rajamiseks.

Kõigepealt ehitasin suvilat ja käisin nii kui nii kord nädalas ratsutamas. Siis tuli suvila kole suur ja siis mõtlesin, et võiks seda suvilat otstarbekalt kasutada. Rohkem ma ei mõelnudki ja siis rentisin kolm hobust. Esimesel aastal nägin, et ratsutajaid ei ole ja mõtlesin selle välja, et võiks korraldada suvel lastele ratsalaagreid. Ja nii läkski edasi. (Ettevõtja A)

Ettevõtjal C oli huvi hobuste vastu ja teda huvitas hobuste aretus. Lisaväärtuse pakkumise põhjusel alustas hobuturismi ettevõtlusega ettevõtja C. Teiseks motiiviks oli pärand ehk pere traditsioonide hoidmine. Ettevõtja vanemad ja vanavanemad tegelesid varasemalt hobuste pidamisega, samuti säilitab ta Eesti pärandit hobuste tõugude aretamise näol. Ettevõtja E kasvatab samuti eesti tõugu hobuseid, seega säilitab temagi Eesti pärandit. Peamiselt alustas ettevõtja E hobuturismiga sellepärast, et oli olemas turunõudlus ning ettevõtjal hobused.

Meil olid hobused ja lihtsalt ilmus siia õue peale inimesi, kes tahtsid ratsutada. Ja siis me hakkasime korraldama ratsalaagreid ka, sellepärast, et oli oma tuttavaid väga palju, kes tahtsid, et lapsed ratsutaks, tõid nad suveks siia ratsalaagrisse. (Ettevõtja E)

Ettevõtja D hoiab pärandit eesti tõugu hobuse pidamisega ja esivanemate tegevuse traditsiooni. Alguse sai hobuturismi ettevõtlus sellest, kui ettevõtjal tekkis võimalus kolhoosist varasid privatiseerida. Sealt saadi hobuseid, kellega oli võimalik hakata teenuseid osutama. Ettevõtja D huvi hobuste vastu sai alguse juba lapsena.

Ma arvan, et minu hobuste huvi on alguse saanud vanaisast. Kui ma olin nelja aastane, siis kinkis vanaisa mulle kiikhobuse ja vanaemal oli ikka palju tegemist, et mind hommikul sealt kiikhobuse seljast nii palju kätte saada, et riided selga panna. Sest ma olin seal kiikhobuse seljas juba enne, kui riided selga sai. (Ettevõtja D)

Seega on hobuturismi ettevõtjate motiivid ettevõtlusega alustamisel üldjuhul sarnased. Ettevõtjatel oli huvi hobuste vastu eelnevalt olemas või olid hobustega varasemalt kokku puutunud. Hobuturismi teenuseid pakutakse enamasti kõrvaltegevusena, mis tähendab ettevõtjate jaoks lississetulekut.

2.4 Hobuturismi ettevõtjate nõrkused ja tugevused ettevõtte algusaastatel ja tänapäeval

Käesoleva töö raames uuriti hobuturismi ettevõtjatelt nende sisemisi tugevusi ja nõrkusi hobuturismi ettevõtlusega alustamisel ning tänapäeval. Sisemiste nõrkuste ja tugevuste all peeti silmas seda, millised olid ettevõtjate sisemised probleemid, millega tuleb neil

iseseisvalt toime tulla. Sisemiste tugevuste all peetakse silmas peamiselt seda, mis on ettevõtjad iseseisvalt selleks teinud, et olla konkurentsivõimelisemad.

Ettevõtja A pidas enda tugevusteks algusaastatel seda, et tal oli eelnev ettevõtluskogemus. Samuti oli ettevõtja A tuttav varasemalt loomadega, täpsemalt hobustega ning oli käinud ratsutamistrennides. Kuid ratsutamistrennides ei tegelenud ettevõtja A võistlusspordiga, mida ta pidas enda nõrkuseks algusaastatel ning samuti tänapäeval. Perekonna tuge pidas ettevõtja A enda suurimaks tugevuseks.

Minu tugevus on minu perekond ehk ilma meheta ei tee ma mitte midagi. (Ettevõtja A)

Nõrkadeks kohtadeks tänapäeval on ettevõtja A puhul see, et raamatupidamine on läinud keerulisemaks ning arvutitega ettevõtja A ümber käia väga hästi ei oska, seega peab ta raamatupidamis- ja IT-teenuseid ettevõttesse sisse ostma. Ettevõtja A on olnud sportlik inimene ja selle tõttu on tal siiani hea tervis ning mida ta peab oma tugevuseks hobuturismi ettevõtjana ka tänapäeval. Hobuturismi ettevõtlusega on ettevõtja A tegelenud palju aastaid ning sellega saanud suured kogemused. Lisaks sellele peab ettevõtja A heaks enda suhtlemisoskust.

Võib-olla mingil määral suhteliselt hea suhtlemisoskus peab olema sellel inimesel, kes suhtleb inimestega. Tavaliselt saavad ratsanikud aru, et nad peavad seda tegema, mida nad peavad tegema. Mõnikord tullakse ja öeldakse, et ei mina ei lähegi hobuse selga ja ma oleks siis väga õnnetu, kui ta ei läheks hobuse selga, see inimene, kes arvab, et ta ei tule toime ratsutamisega. Minu sellisel veenmisel on ikkagi peaaegu kõik ratsanikud hobuse selga läinud ja sinna ka jäänud. Pärast aru saanud, et meie hobused on nii treenitud, et nendega saab üsna algaja hakkama, kui ta suudab lihtsalt rahulikult seal hobuse seljas olla. (Ettevõtja A)

Vastupidiselt ettevõtjale A, ei olnud ettevõtjal B varasemat kogemust hobustega enne hobuturismi ettevõtluse alustamist. Nende probleemiks oli teadliku inimese leidmine, kes tegeleks hobustega. Esialgu aitas neid välja ettevõtja B abikaasa õde, mis oli nende tugevuseks, kuid hiljem tuli leida professionaalne hobusekasvataja ja treener. Ettevõtja B tugevuseks algusaastatel oli veel see, et nende piirkonnas polnud hobuturismi teenuse pakkujaid. Lisaks ei olnud Eestis kellelgi islandi tõugu hobuseid. Ettevõtja B abikaasa on ehitusinsener ning neil oli lihtne vana mõisa talli varemetele uus ehitada. Ettevõtja B

suurimaks tugevuseks oli enne hobuturismiga tegelemist eelnev ettevõtluskogemus ehk nad pakkusid hobuturismi teenust olemasolevas ettevõttes lisandväärtusena.

No eks meil oli võib-olla juba sellepärast lihtsam, et kuna me juba tegutsesime, me olime lihtsalt, pakkusime nii öelda lisaväärtusena lisateenust. Et ütleme kui sul on hobuturism, siis nii kui nii see ratsutaja tahab ju ka süüa ja magada. Ja siis oligi, et kuna üks pool oli juba olemas, et siis liitsime lihtsalt kõrvale lisaväärtusena. Et noh las ta siis olla, et me hakkame siis pakkuma seda teenust veel kõrvale lisaks nendele teistele. (Ettevõtja B)

Täna sel päeval on ettevõtja B nõrkuseks endiselt teadmatus hobustega tegelemise suhtes. Nad vajavad endiselt inimest, kes tegeleks nende hobustega ja treeniks noori hobuseid.

Meie nõrkus ongi hetkel see, et meil ei ole seda inimest, kes igapäevaselt teeks seda tööd. Üks asi on turistidega tegelemine ja teine asi on, nagu ma ütlesin, vanad hobused lähevad eest ära, noored tulevad peale. See noore hobuse treenimine, mis peaks olema igapäeva töö olema, et see on meil praegu hetkel üks null. (Ettevõtja B)

Ettevõtja B tegeleb hobuturismiga hobi korras, mis tähendab, et neil on pereettevõte. Täna sel päeval on nende nõrkuseks kui ka tugevuseks see, et ettevõtja B on teenuste pakkumisel alati ettevõttes kohal olemas, et tegeleda klientidega ning lahendada tekkinud probleeme ja rahuldada parimal viisil klientide soovet. Teenuste osutamisel tekkinud probleemid saavad kohe selts lahendatud ja otsused kiirelt vastu võetud.

Ma ise arvan, et tugevus on see, et me oleme ise omanikud ja ise oleme koguaeg olemas. Meie omanikud ei ole kuskil Ameerikas, rikas onu või mingisugune pensionifond kuskil. Me oleme ise, me saame kiirelt reageerida, otsuseid vastu võtta. Meil on vabadus seda teha. Kui klient ütleb, et tema tahab nii, siis ma ei pea kuskilt nõusolekut küsima. Kui see on okei, siis me teeme nii. Me ei ole panga omad, me ei ole pangale võlgu. Me ei pea tegema mingisuguseid ebameeldivaid otsuseid mingisugusest välisest survest. Me oleme suhteliselt operatiivsed oma tegevuses ja olemises. Kui tekib olukord, et me paneme kinni ukse, siis me paneme selle kinni. (Ettevõtja B)

Sarnaselt ettevõtjale B polnud ettevõtjal C eelnevat kogemust hobustega, kuid nende tugevuseks oli turismibaasi olemasolu enne hobuturismi tegevusega alustamist. Ettevõtja C sõnul ostsid nad esimese hobuse ning siis hakkasid õppima, kuidas hobuseid pidada ja nendega ratsutada.

Meie tugevus võib-olla see, et meil oli juba turismibaas olemas, aga kui ma üheksakümne viiendal aastal, kakskümmend kaks kakskümmend kolm aastat tagasi, esimese hobuse ostime, siis me natukene uurisime ja siis alles õppisime ratsutama, et sellega tegeleda ja täitsa nullist hakkasime õppima. (Ettevõtja C)

Alusaastatel ettevõtja C ettevõtluse riske ei näinud.

Ei oskagi sellisele asjale üldse tähelepanu pöörata, et nooremana ei mõtle üldse riskide peale. Ei näinudki nagu mingit riski. Mingisuguseid laene meil ei olnud ja alustasime, siis meil olid mõned noored hobused ja siis mõned märad. Ja nii me hakkasime oma kkarja kasvatama. (Ettevõtja C)

Ka tänasel päeval ettevõtja C hinnangul neil ettevõtluses nõrkusi pole, kuid ta tõi välja, et keeruline on maksta ratsatreeneritele konkurentsivõimelist töötasu. Ettevõtja C tugevusteks on hea teenindus ja turismibaasi juurdeehitused vastavalt hobuturismi vajadustele.

Meie tugevused on ikkagi sõbralik teenindus, meie kena loodus, meie maneež ja meie liivaväljakud ja baas. Meil kohe talu ja talli juurest algavad metsateed ja männimetsad. (Ettevõtja C)

Ettevõtja D koges hobuturismi ettevõtlusega alustamisel negatiivset vastukaja tutvusringkonnas. Öeldi, et ettevõtja D piirkond polnud alustamise ajal turismipiirkond, kuid ettevõtja isiklikult arvas, et kogu Saaremaale minejad käivad paratamatult tema tegevuspiirkonnast läbi ning see on nende ettevõtluse tugevuseks. Lisaks pidi hobuturismiga tegelemise algusaastatel ettevõtja D renoveerima oma rahadega lõpuni ehitisi ja nende siseruume. Samuti oli alustamisel probleemiks müügitulu tekkimine, kuna selle tekkimiseks peab enne tegema suuri kulutusi, et oleks hobuturismi võimalik teenusena üldse pakkuda.

Ettevõtja D tänase päeva tugevuseks, nagu ka mitmel teisel ettevõtjatel on aastatega kaasnev kogemus hobuturismi ettevõtluse valdkonnas. Lisaks on nende aastatega kogunenud ettevõtjale D püsikliendid.

On tekkinud püsiklientuur. (---) Meil ligi kaheksakümmend protsenti on püsikundesid, see tähendab seda, et meil tuleb rühm ja rühma tellija on meil püsikunde ja tal on seal rühmas pooled uued inimesed, siis need kõik on ikkagi püsikunded Aga oluline on see, et see grupijuht tunneb meid ja tuleb meile ja toob meile grupi. (Ettevõtja D)

Ettevõtluse algusaastatel tekitas ettevõtjale D pingeid laenu tagasimaksed. Kuna ettevõtja D pidas pidevalt ise arvestust, et laenud ei läheks suurimaks kui tema varad, välja arvatud majad ja ehitised.

Kogu aeg tuli teha laene, ilma selleta üldse ei olnud mitte midagi võimalik teha. Ja siis ma koguaeg arvestasin sellega, et kui kõik hobused maha müüa... Ja kolhoosist ma sain ka osakute eest ühe mitte arvel oleva belarusi. Noh, ja mingisugust algelist tehnikat me saime Gotlandi saarelt. Saarelt siia tuli laev. Ja kogu aeg ma pidasin sellist arvestust, et kui kõik hobused maha müüa ja kõik üldse, mis käibevara on, et võetud laen ei ületaks seda. (Ettevõtja D)

Ettevõtja D tänase päeva peamised nõrkused on seotud hobuste pidamisega ja teenuse pakkumisega. Samuti on noorte hobuste treenimine kulukas. Nõrkuseks peeti väikesed kalesse (kaarikud, mille ette rakendatakse hobune), sest nendega on keeruline suuremaid klientide grupe teenindada. Riskikohaks pidas ettevõtja D tänasel päeval uue ratsatreeneri vähest suhtlemisoskust. Nimelt ettevõtja D sõnul peab ratsatreener minema matkale turistidega suhtlema ja turistid lähevad sinna ratsutama. Kuid uue ratsatreeneri leidmine on samuti tänasel päeval keeruline.

Ka ettevõtjal E algusaastate probleemiks oli enamasti kogenematus, kuid tema tugevuseks on abikaasa, kes on hobuste valdkonnas pädev. Nende jaoks ei ole hobuturismi ettevõtlus eluliselt tähtis. Ettevõtte tegeleb antud valdkonnaga hobi korras. Tänaval päeval ei pea nad ennast nõrkadeks.

Meil suurimaid nõrkusi. Me ei ole üldse nõrgad. Meil lihtsalt ei ole, ma ütlen, et me jõuame jälle sinna punkti tagasi, et see on hobi korras. Me nagu ei süvene sinna, et mis on meie hea külg, mis on meie nõrk külg. (Ettevõtja E)

Ettevõtlusega alustamisel oli intervjuueeritud ettevõtjatel kõigil varasem ettevõtluskogemus, kuid mitmed ettevõtted olid hobuturismi valdkonnas kogenematud. Aja möödudes on omandatud teadmised, kuid osad probleemid on püsima jäänud. Eriti on nõrkusteks hobuste ülalpidamine talvel, kuna tegemist on hooajalise teenuse pakkumisega, kuid hobuste pidamine vajab aastaringseid kulutusi.

2.5 Hobuturismi ettevõtjate võimalused ja ohud ettevõtte algusaastatel ja tänaasel päeval

Hobuturismi ettevõtjate käest uuriti nende ettevõtetes kasutatavaid väliskeskkonnast tulenevaid võimalusi nii algusaegadel kui ka tänaasel päeval. Samuti selgitati välja hobuturismi ettevõtjate ohtusid, mis tulenevad väliskeskkonnast. Mitmed ettevõtted peavad Eesti ohustatud hobuste tõugusid, mis tähendab võimalust saada toetust PRIA-st hobuse pidamise eest. Turismis on olulisel kohal ettevõtte piirkond ja loodus sealses piirkonnas. Mitmed intervjuueeritud töid oma ettevõtte võimaluseks välja kauni looduse, mis neid ja nende tegevust ümbritseb. Samas ükski ettevõtja koostöövõrgustikke võimalusena ei maininud.

Ettevõtja A kasutab võimalustena tasuta koolitusi ja õppekavasid. Tema eesmärgiks on ennast täiendada ja harida erinevates valdkondades. Enda harimise võimalusi kasutas ettevõtja A nii algusaastatel kui ka tänaasel päeval. Veel üheks võimaluseks tõi ettevõtja A välja, et ta tegutseb piirkonnas, kus on juba varasemalt turism väga levinud. Ettevõtja A esimesed reklaamvoldikud said tehtud toetuse abiga ning ettevõtte kasutab turismiteenuste osutamisel RMK radasid ja vanu vankriteid.

Meil on Aegviidus väga toredad matkarajad, olid juba enne, kui mina alustasin. Olid eesti aegsed vanad vankriteed alles, olid matkarajad ja väga palju maastikukaitseala. (---) Toetustest nii palju, et ma olen ühe korra saanud otsest sellist toetust, et esimesed voldikud sain ma väikese toetusega. Esimesed värvivoldikud, mis sai tehtud. (Ettevõtja A)

Riskideks nimetas ettevõtja A hobuturismi valdkonnas tegutsedes tööjõudu. Nimelt on antud valdkonnas raske leida inimest, kes tuleks suvisel perioodil tööle. Piirkonnas on ohuks autod, teised mootorsõidukid ja jalgratturid. Ettevõtjal oli murekohaks see, et autojuhid ja jalgratturid ei mõista, et hobune võib neid karta, seega ei võeta kiiruseid aeglasemaks. Ettevõtja tõi välja olukorra, kus jalgrattur läheneb hobustele selja tagant ja see ehmatab neid ning sellisel juhul ei allu hobused enam ratsaniku kontrollile ja hobused jooksevad rivist laiali.

Ettevõtja B ei osanud nimetada ühtki ettevõtluse alustamise takistust, kuid mainis uuesti abikaasa õde, kes neid esimesel aastal aitas hobustega toimetamisel. Täna sel päeval on ettevõtja B hinnangul ohud maastikul ratsutamisel. Nimelt matkade läbi viimiseks on vaja eramaalt läbi ratsutamiseks maa omanikuga kokkulepet, et seda maad võidakse hobustega ületada. Samuti matkarajad tuleb ratsatreeneril eelnevalt üle vaadata, kuna piirkonnas võib kohati tekkida üleujutusi, kus hiljem hobustega läbi ei saada ning metsades võib olla mahalangenud puid, mis takistab turistidega rada kasutamast. Ratsamatkade marsruudi valikul tuleb arvestada samuti sellega, et tuleohhtlikel aegadel ei tasu turistidega metsa minna. Ettevõtja B arvas, et neil pole võimalik väliskeskkonnast tulenevaid võimalusi kasutada.

Kõik, mis on, teed ise. (---) Kõik on enda lust ja lõbu. Matkarajad vaatad sealt ise välja, kussa minna saad. (Ettevõtja B)

Ettevõtja C pidas algusaastatel enda suurimaks võimaluseks seda, et ta juba tegeles turismiga ning olid juba kliendid, kes nende teenuseid ostsid. Väljastpoolt tulenevaks võimaluseks oli ja on siiani ümbritsev loodus ja ilusad metsarajad.

Täna sel päeval on internet, mida ettevõtja C pidas suurimaks võimaluseks enda ettevõtte turundamisel. Samuti kasvatab ettevõtja C Eesti ohustatud hobuse tõuge ning saab nende pidamise eest toetusi. Negatiivse poolena mainis ettevõtja C metsa lage- ja harvendusraieid. Konkurents suureneb ning Eesti tõugude kasutamine hobumajanduses väheneb, kuigi ettevõtja C arvab siiski, et olenemata kasutusest tahab välismaa turist näha Eesti algupärast nii majapidamises, toidulaua, kui ka loomade näol.

Turismis on ta kõige parem, et sa saad nagu Eesti riigi ohustatud tõu toetust ja sa saad nagu turistile ka näidata, et vot see on meie enda Eesti. Kui sa tood kuskilt mujalt või ristad teda Euroopa tõu täkuga näiteks Eesti mära, siis ta on võib-olla liikuvam hobune, aga ta ei ole enam see. Sa ei saa seda juttu enam rääkida, et igas turismitootes on tegelikult ka see story, mis maksab. Sa pead suutma rääkida ka turistile selle huvitavaks ja ilusaks. Kui sa räägid, et sul on ainult Euroopast toodud hobused, siis seal on Euroopa tähised. Euroopa turistil rääkida Euroopa hobusest ja näidata midagi uut kaasaegset, klaasist ja metallist ehitatud hoonet, see on nagu nonsens. Euroopa turist tahab ka minu arust näha seda Eesti algupärast, nii loomi kui ka seda meie elamist ja meie arhitektuuri jne. (Ettevõtja C)

Algusaastatel pidas ettevõtja D võimaluseks mõningast kogemust hobustega ning täna sel päeval erinevaid toetusi. Ühelt poolt saadakse toetusi maade eest hoolitsemisest, kus

peetakse hobuseid ja teiselt poolt kasvatatakse eesti tõugu hobust, kes jällegi, nagu eelnevalt mainitud, on toetusalune tõug ja saab PRIA-st toetust.

Ohuna mainis ettevõtja D seda, et hobuseid on maailmas palju, seetõttu on hobuseid müüa keeruline ning kasumlikkuse tagamiseks on vaja karja vähendada.

Ettevõtja E ei arvanud, et tal oleks riske või väliskeskkonnast tulenevaid ohte olnud algusaastatel ega tänapäeval. Võimaluseks tänapäeval, mida ettevõtja E kasutab, on eesti tõugu hobuste pidamise eest saadav toetus. Algusaastate võimaluseks pidas ettevõtja E seda, et neil olid juba inimesed, kes hobustega seal tegelemas käisid, kuna hobused olid neil eelnevalt olemas, kui hobuturismi ettevõtlusega alustati.

Ega tuge me ei saanud kuskilt, selles mõttes, et see oli ikkagi selline oma idee ja oma hobi. Meil oli siin nagu ratsaklubi, kes sellega põhiliselt tegeles. Siin oli terve seltskond tüdrukuid, kellel need hobused tähendasid ülilpalju ja kes sellega nii kui nii tegelesid ja tahtsid võistlemas käia ja ühesõnaga pühendusid sellele hobumajandamisele. (Ettevõtja E)

Hobuste pidamine on valdkond, kus on ohte (tööjõupuudus, looduslikud mõjurid, inimfaktorid vms) rohkem kui võimalusi. Kuna hobused on suured loomad, siis nendega teenuse pakkumisel kaasneb erinevaid ohte, millega seoses turist võib negatiivse kogemuse saada või koguni ennast vigastada. Hobuturismis kasvatatakse enamasti Eesti ohustatud tõuge, kelle kasvatamisel makstakse toetust. Ettevõtjate sõnul on eesti tõugu hobused sobilikuimad turismi teenuseid pakkuma. Väliskeskkonnast tulenevateks võimalusteks peetakse piirkonda, kus nad tegutsevad ja sealset kaunist loodust, kus matkasid läbi viiakse.

KOKKUVÕTE

Ettevõtlus on lai mõiste ja inimeste arusaam ettevõtlusest on erinev. Seda peetakse äriks, kus ettevõtja teenib läbi ettevõtte ja selle tegevuse kasumit. Motiive ettevõtluse alustamiseks on väga palju, mida pole kindla teooriaga paika pandud. Peamised ettevõtlusega alustamise motiivid on raha teenimine, ajaline vabadus ja paindlikkus, asukohaline vabadus, pärand ja traditsioonid ning tegelemine meelepärase valdkonnaga. Hobuturismi ettevõtlus on suuresti seotud maaturismiga, mis annab ettevõttele suuremaid võimalusi, kuid millega kaasneb samuti rohkem riske.

Käesoleva töö esimese uurimisülesande raames uuriti hobuturismi ettevõtlusega alustamise motiive. Hobuturismi ettevõtjate sõnul tekkis neil, ühel või teisel viisil, võimalus hobuturismiga tegelema hakata. Intervjueeriti viit hobuturismi ettevõtjat ning nende peamiseks ettevõtlusega alustamise motiiviks oli luua juba olemasolevale ettevõttele lisandväärtust. Sellega sooviti teenida suuremat sissetulekut. Kuna neil oli varasem kokkupuude hobustega, peeti parimaks variandiks valida lisaväärtuse tekitamiseks hobuturism. Mitmed ettevõtjad kasvatavad Eesti ohustatud tõugu hobuseid, seega aitavad nad säilitada Eesti pärandit. Lisaks ohustatud tõugude hobustele sooviti säilitada esivanemate traditsioone, kes pidasid samuti hobuseid.

Teiseks uurimisülesandeks oli ülevaate koostamine maaturismist ning hobuturismist kui osast maaturismist. Maaturismi eripäraks on keskkond. Läbi hobuturismi kui ettevõtluse on võimalik arendada maapiirkondi. Nii maaturism kui ka hobuturism on hooajalised tegevused. Nagu selgus ettevõtjate intervjuudestki, siis hobuturismi kõrghooajaks on suvi. Avalik sektor toetab ohustatud tõugu hobuste kasvatust, kuid samuti on erinevaid riske, kuna hobune on loom ja loomadega kaasnevad kulud aastaringselt nii söögile kui hobuste hea tervise tagamisele.

Ettevõtluse sisemisi nõrkusi ja tugevusi, mis oli töö kolmandaks uurimisülesandeks, oli hobuturismi ettevõtjatel keeruline välja tuua, kuna hobuturism on valdavalt nende kõrvaltegevus. Hobuturism ei omanud ettevõtjate jaoks nii suurt tähendust, kui kogu ettevõtlus. Tugevuseks toodi välja eripärasid, mis lähtusid hobuste tõugudest. Algusaastate nõrkuseks oli kogenematus, mis tänasel päeval muutus kogemusteks ja peeti seega

ettevõtluses jällegi tugevuseks. Mitmeid ettevõtjaid aitasid ettevõtluses perekond või tuttavad. Täna sel päeval peeti tugevuseks välja kujunenud püsiklientuuri. Nõrkusena täna sel päeval töid ettevõtjad välja konkuretsi suurenemise, oskamatus IT ja raamatupidamise alal. Põhiliseks murekohaks oli ettevõtjatel see, et hobuturismis on ettevõtjatel raske oma töötajatele konkurentsivõimelist palka maksta.

Lähtuvalt neljandast uurimisülesandest uuriti hobuturismi ettevõtjate käest, millised olid nende võimalused ja ohud algusaastatel ning täna sel päeval. Valdavalt olid nii võimalused kui ohud võrreldes ettevõtluse algusaastatel sarnased, mis täna sel päeval. Mitmed kasutavad võimalustena avaliku sektori poolt pakutavaid toetusi, põhiliselt Eesti ohustatud tõugu hobuste pidamise eest. Kuid mitte kõik hobuturismi ettevõtjad ei saa toetusi, vaid neil tuleb iseseisvalt toime tulla. Võimalusena toodi välja RMK matkarajad, mida hobuturismi teenuste pakkumise ajal kasutatakse, samuti piirkonda, kus ettevõtjad tegutsevad ning ümbritsevat kaunist loodust. Ratsamatkade pakkumisega kaasneb mitmed kokkulepped maaomanikega, kus soovitakse ratsamatkasid läbi viia. Ohuks sellel puhul on maaomanike keeldumine. Toodi välja peamiselt inim- ja loodusfaktorilised ohud. Näiteks looduses on ülejutused või tuleoht metsas, sellisel juhul tuleb matkarada muuta. Inimfaktorilisteks ohtudeks on enamasti teadmatus, et hobused võivad karta autosid, jalgrattaid, pauke ja muid mootorsõidukeid. Hobused võivad ehmuda ning see võib omakorda lõppeda ratsaniku või hobuse vigastustega. Lisaks mainiti metsade lageraieid ja tööjõupuudust.

Käesoleva töö tulemused annavad edasi hobuturismis tegelevate ettevõtjate kogemusi, millega saab arvestada tulevane ettevõtja, kes plaanib antud valdkonnaga tegelema hakata. Töö on aktuaalne selle poolest, et maaturism annab võimaluse maamajandust mitmekesistada, luua töökohti väljaspool põllumajandussektorit ja edendada maaelu. Hobuturismi valdkond aina laieneb, kuid ettevõtlusega on raske alustada ja siinkohal võiks avalik sektor toetada ettevõtluse alustamist maapiirkonnas senisest enam (arvestades maapiirkonna eripäradega). Kuna käesoleva töö autor on varasemalt hobuturismi valdkonnaga tuttav, siis soovib autor edasi öelda kõigile liiklejatele seda, et nad oleksid hobuste läheduses jalgrattaga või autoga liigeldes ettevaatlikud. Arvestada tuleks sellega, et hobused on loomad ja ratsanikud pole alati võimelised neid kontrollima.

KASUTATUD KIRJANDUS

- Alton, L.** (2015). The 5 motivations that drive people to choose entrepreneurship. [on-line]
<https://www.entrepreneur.com/article/249417> (03.05.2018).
- Ardel, T.** (2015). Maaturismi aabits. (II trükkikordus). Tallinn: Argo. 319 lk.
- Arrak, A., Eamets, R., Karm, T., Mets, T., Omel, R., Rand, R., Trasberg, V., Vigla, H., Viiol, A., Vörklaev, E.** (2002). Majanduse abc. (III trükkikordus). Tartu: Avatar OÜ. 396 lk.
- Bouziane, K.** (2017). Miks hakata ettevõtjaks? 6 head põhjust. [on-line]
<https://sinufirma.ee/mikshakata-ettevotjaks/> (03.05.2018).
- DeMers, J.** (2015). 50 reasons to start your own business. [on-line]
<https://www.entrepreneur.com/article/243145> (03.05.2018).
- Eesti Arengufond.** (s.a). Ettevõtlus. [veebileht] <http://dev.arengufond.ee/ettevotlik-eesti/ettevotlus/>
(10.05.2018).
- Eesti.ee.** (s.a). Toetused alustavale ettevõtjale. [veebileht]
<https://www.eesti.ee/et/ettevotja/rahastamine/toetused-alustavale-ettevotjale/> (10.05.2018).
- European Horse Network.** (2017). Equestrian tourism: A briefing by the European Horse Network.
[on-line]
<http://www.europeanhorsenetwork.eu/app/download/26635440/Equestrian+Tourism+Jul+17.pdf>
(15.05.2018).
- Johnsson, R., Karjalainen, L.** (1996). Abiks väikeettevõtjale. (II trükkikordus). Kuressaare: Turu
Ülikooli Täienduskoolituskeskuse Lääne-Eesti Büroo. 199 lk.
- Kalvist, I.** (2001). Alternatiivtegevusalade lühitutvustus: Abiks maaettevõtjale. Tartu: Maaelu
Arengu Instituut. 127 lk.
- Kaunismaa, I., Veemaa, J., Puolokainen, T., Varblane, U., Aksen, M., Eamets, R.** (2016).
Hobumajanduse kaardistamine koos Eesti hobumajandust iseloomustavate mõõdikute
määratlemiega. (Uuring). Tartu Ülikool ja Rake. Tartu. 79 lk.
- Lindpärg, R.** (2015). Kuidas toetada alustavaid ettevõtjaid viiel erineval moel? [on-line]
<http://bda.ee/ettevottega-alustamine/> (10.05.2018).
- Miettinen, A., Rikkinen, L., Teder, J.** (2008). Ettevõtlus II. Äriideest, äriplaanist, ettevõtte
rajamisest ja kasvust. Tallinn: Külim. 247 lk.
- Miettinen, A., Teder, J.** (2006). Ettevõtlus I. Ettevõtlusest, ettevõtjatest ja ettevõtluspoliitikast.
Tallinn: Külim. 216 lk.
- MTÜ Eesti Maaturism.** (2018a). Aktiivne puhkus: Ratsutamine (hobused kohapeal).

- <http://www.maaturism.ee/ee/eesti/Aktiivne+puhkus/Ratsutamine+%28hobused+kohapeal%29/> (11.02.2018)
- MTÜ Eesti Maaturism.** (2018b). Aktiivne puhkus: Ratsutamine (koostööpartneri teenus).
<http://www.maaturism.ee/ee/eesti/Aktiivne+puhkus/Ratsutamine+%28koost%C3%B6partneri+teenus%29/> (23.05.2018)
- MTÜ Eesti Maaturism.** (2018c). Kuidas saada liikmeks? [veebileht].
<http://www.maaturism.ee/index.php?id=liikmeinfo> (23.05.2018)
- Põllumajanduse Registrate ja Informatsiooni Amet.** (2018a). Leader-meetme raames antav projektitoetus (MAK 2014-2020 meede 19.2, 19.3). [veebileht]
http://www.pria.ee/et/toetused/valdkond/leader/leader_projektitoetus_2014/ (10.05.2018).
- Põllumajanduse Registrate ja Informatsiooni Amet.** (2018b). Ohustatud tõugu looma pidamise toetus (MAK 2014-2020 meede 10.1.6) 2018. [veebileht]
http://www.pria.ee/et/toetused/valdkond/loomakasvatus/otl_2018/ (23.05.2018)
- Põllumajanduse Registrate ja Informatsiooni Amet.** (2018c). Tegevuskohtade/ettevõtete/mesilate registreerimine http://www.pria.ee/et/Registrid/Loomade_register/Tegevuskohad (23.05.2018)
- Riigimetsa Majandamise Keskus.** (s.a). Külastuskorraldus. [veebileht]
<http://rmk.ee/organisatsioon/tegevusvaldkonnad/loodushoid> (11.05.2018).
- TT0200: Hõivatud.** (andmed uuendatud 14.02.2018). – Eesti Statistika andmebaas. <http://pub.stat.ee/> (23.05.2018).
- Õunapuu, L.** (2014). Kvalitatiivne ja kvalitatiivne uurimisviis sotsiaalteaduses. [on-line]
http://dspace.ut.ee/bitstream/handle/10062/36419/ounapuu_kvalitatiivne.pdf (15.05.2018)
- lk 211
- Äriseadustik.** (vastu võetud 15.02.1995, muudetud, täiendatud, viimati jõustunud 01.01.2011). – *Riigi Teataja* <https://www.riigiteataja.ee/akt/131122010019> (22.04.2018).

LISAD

Lisa 1. Intervjuu küsimustik

Ettevõtlusega alustamine:

1. Mõeldes tagasi ajale, mil Te hobuturismiga alustasite, siis millised olid Teie motiivid, miks Te hobuturismi ettevõtlusega alustasite? Kas ettevõtlus sai alguse hobist? Kui kaua Te olite ettevõtlusega alustamisele eelnevalt mõelnud?
2. Missugused olid Teie eeldused ja tugevused sisenedes hobuturismi ettevõtluse valdkonda maapiirkonnas?
3. Missugused olid Teie nõrkused või nõrgad kohad, kui plaanisite hobuturismi ettevõtlusega alustada maapiirkonnas?
4. Millised olid Teie välised võimalused ja stiimulid, mis ajendasid või aitasid hobuturismi ettevõtlusega alustamist? Kas saite selleks tuge? Kui jah, siis millist (toetused, nõustamine jne)?
5. Missuguste väliskeskkonnast tulenevate riskidega tuli Teil maapiirkonnas arvestada?

Hobuturism tänapäeval:

6. Tulles tagasi tänasesse päeva, siis kui kaua Te olete hobuturismi valdkonnas tegutsenud?
7. Millist teenust või teenuseid Te hobuturismi valdkonnas pakute? Kas need on aja jooksul muutunud? Kui jah, siis mis põhjustel?
8. Kas hobuturism on Teie ettevõtte põhi- või kõrvaltegeus? Kas tegemist on aastaringse või hooajalise tegevusega? Millal on hobuturismi teenuste pakkumise kõrghooaeg?
9. Kui palju Teil hobuseid on? Kui palju hobuseid Te kasutate hobuturismi teenuse pakkumisel? Kas see on muutunud võrreldes hobuturismi tegutsemise algusajaga?
10. Kui palju külastab Teid aastas keskmiselt kliente, kes kasutavad hobuturismi teenuseid?
11. Kui suure osatähtsuse moodustab hobuturismi müügitulu Teie ettevõtte aastasest müügitulust?
12. Millised on Teie suurimad nõrkused tänapäeval hobuturismi ettevõtluses?

Lisa 1 järg

13. Missugused on Teie hobuturismi ettevõtte tugevused täna sel päeval maapiirkonnas?
14. Milliseid väliskeskkonnast tulenevaid võimalusi kasutate täna sel päeval?
15. Millised riskid ohustavad Teid kui hobuturismi ettevõtjat täna sel päeval?
16. Kuidas Te paistate silma konkurentide seas, mida Te selleks teete?

Tulevikuplaanid:

17. Millised on Teie tulevikuplaanid hobuturismi valdkonnas?

Lisa 2. Intervjuude kategooriad ja koodid

Kategooria	Kood
Ettevõtlusega alustamine	<ul style="list-style-type: none"> • Lisasissetulek • Traditsioonide säilitamine
Eeldus	<ul style="list-style-type: none"> • Kogemus • Hobuste olemasolu • Asukoha olemasolu
Nõrkused	<ul style="list-style-type: none"> • Konkurents • Hooajaline tegevus • Hobuste pidamise kulutused aastaringsed
Ohud	<ul style="list-style-type: none"> • Tööjõu puudus • Looduslikud mõjurid • Inimfaktorid
Võimalused	<ul style="list-style-type: none"> • Ümbritsev loodus • Avaliku sektori toetused

Lihtlitsents lõputöö salvestamiseks ning juhendaja kinnitus töö kaitsmisele lubamise kohta

Mina, _____ Kelly Orgusaar _____,
(*autori nimi*)

sünniaeg __17. juuli 1995__,

1. annan Eesti Maaülikoolile tasuta loa (lihtlitsentsi) enda koostatud lõputöö
__ettevõtlusega alustamist ajendavad tegurid hobuturismi ettevõtete
näitel _____,

(*lõputöö pealkiri*)

mille juhendaja on _____ Kersti Aro, MSc _____,
(*juhendaja(te) nimi*)

1.1. salvestamiseks säilitamise eesmärgil,

1.2. digiarhiivi DSpace lisamiseks ja

1.3. veebikeskkonnas üldsusele kättesaadavaks tegemiseks

kuni autoriõiguse kehtivuse tähtaja lõppemiseni;

2. olen teadlik, et punktis 1 nimetatud õigused jäävad alles ka autorile;

3. kinnitan, et lihtlitsentsi andmisega ei rikuta teiste isikute intellektuaalomandi ega
isikuandmete kaitse seadusest tulenevaid õigusi.

Lõputöö autor _____
(*allkiri*)

Tartu, _____
(*kuupäev*)

Juhendaja kinnitus lõputöö kaitsmisele lubamise kohta

Luban lõputöö kaitsmisele.

(*juhendaja nimi ja allkiri*)

(*kuupäev*)